



Los contratos internacionales: la mejor forma de cerrar negocios

343.087

C17g

ej.1

Práctica

**CENTRO
INTERNACIONAL
DE NEGOCIOS**

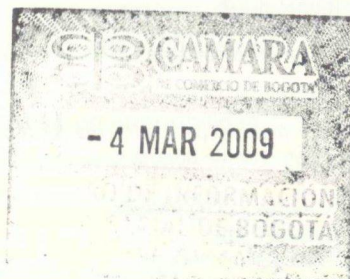
EB CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ
Por nuestra sociedad



Por nuestra sociedad

VICEPRESIDENCIA DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
Gerencia de Internacionalización de Negocios
Dirección de Apoyo Empresarial para la Internacionalización

GUÍA PRÁCTICA
Los contratos internacionales:
la mejor forma de cerrar negocios



Fecha:
Febrero de 2009

CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS

CCB1439
Ej. 1
NI = 22307
salitre

Cámara de Comercio de Bogotá, 2009

María Fernanda Campo
Presidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

Luz Marina Rincón
Vicepresidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

María Eugenia Avendaño
Vicepresidenta de Competitividad Empresarial
Cámara de Comercio de Bogotá

Juan Guillermo Castro
Gerente de Internacionalización de Negocios
Cámara de Comercio de Bogotá

María Ximena Vallejo
Jefe Apoyo Empresarial para la Internacionalización
Cámara de Comercio de Bogotá

Diseño de carátula y diagramación:
J.Alberto Galindo Prada
alma_digital2003@hotmail.com
Angela Mejía

Prohibida la reproducción total o parcial bajo cualquier forma
Derechos reservados
CCB, 2009

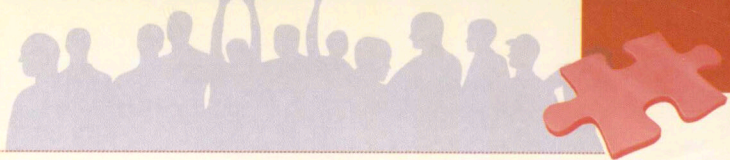
ISBN: 978-958-688-253-8
Impreso por: Panamericana Formas e Impresos S.A.

ÍNDICE



Introducción.....	6
Presentación	7
I. Importancia de la contratación internacional	8
1. ¿Por qué no siempre se firma un contrato internacional?.....	8
2. ¿Cuándo se considera que un contrato es internacional?	8
3. ¿Qué es la lex mercatoria?	9
4. ¿Cómo se clasifican los contratos internacionales?.....	9
II. Las fases del contrato internacional y las cláusulas tipo	12
1. ¿A partir de qué momento existe un contrato?.....	12
2. ¿Qué es la fase precontractual?.....	12
3. ¿A través de qué mecanismo se garantiza la negociación?.....	13
4. ¿Qué tipos de carta de intención se usan en el ámbito internacional?..	13
5. ¿El rompimiento de las negociaciones genera alguna responsabilidad?.....	13
6. ¿En qué momento se llega a un contrato?.....	14
¿Cuáles son los elementos esenciales de un contrato internacional?	14
¿Qué debe incluirse en el preámbulo y las definiciones del contrato? ..	14
¿Cuáles son los aspectos clave a tener en cuenta al momento acordar el precio?	15
¿En qué casos un empresario se encuentra en imposibilidad o dificultad para cumplir un contrato internacional?	16
¿En qué casos el incumplimiento de un contrato genera responsabilidad?.....	17
¿Qué es la ley aplicable a un contrato internacional?.....	17
¿Cómo se incluye en los contratos internacionales los mecanismos de resolución de conflictos?.....	18
III. Contratos más utilizados en el comercio internacional	20

1.	Contratos de regulación directa entre el comprador y el vendedor.....	20
A.	Contrato internacional de mercancías	20
	¿Qué aspectos no se encuentran cobijados por la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías?	20
	¿Cuál es la importancia de contar con un contrato de compraventa internacional de mercancías?	21
	¿Quién debe redactar este tipo de contrato?	21
	¿Es necesario celebrar este contrato ante una autoridad gubernamental?	21
	¿Cuáles son los principales aspectos que se recomienda considerar en la negociación antes de elaborar un contrato de compraventa?	22
	¿Cuál es la legislación que se recomienda aplicar en los contratos de compraventa internacional de mercancías?	23
	¿Es Colombia parte de la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías?	23
	¿En dónde se encuentra el texto completo de la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías?	23
	¿Qué sistema de solución de controversias se recomienda incluir en el contrato de compraventa internacional de mercancías?	23
B.	Contrato de suministro	24
	¿Qué es?	24
	¿Cuáles son sus principales características?	24
	¿Qué reglas aplican a este tipo de contrato en el ámbito internacional?	25
	¿En qué casos no aplica la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías a los contratos de suministro?	25
C.	Contrato de franquicia	25
	¿Qué es?	25
	¿Cuáles son sus principales características?	25
D.	Contrato de licencia de uso de software	26
	¿Qué es?	26
	¿Quiénes intervienen en este tipo de contrato?	26
	¿Cuáles son sus principales características?	26



E.	Contrato de agencia comercial	27
	¿Qué es?.....	27
	¿Quiénes intervienen en este tipo de contrato?	27
	¿Cuáles son sus principales características?	27
F.	Contrato de distribución	28
	¿Qué es?.....	28
	¿Quiénes intervienen en este tipo de contrato?	28
	¿Cuáles son sus principales características?	28
IV.	Fuentes de información sobre modelos de contrato	30
	Cámara de Comercio Internacional ICC	30
	Naciones Unidas UNCITRAL	30

1. Introducción

Una de las principales características de la economía mundial es la progresiva reducción de los aranceles y la proliferación de procesos de integración comercial, lo cual potencia el comercio exterior e incrementa las inversiones.

Estas condiciones hacen que surjan nuevas prácticas comerciales y un mayor interés de los empresarios por la competencia internacional. Sin embargo, antes de consolidar cualquier operación de comercio exterior, es importante conocer la trayectoria del potencial cliente internacional. Es necesario obtener información acerca de su empresa desde el punto de vista legal, financiero, comercial y de pagos para estar seguros de su capacidad y formalidad como socio comercial.

Se recomienda también estructurar y analizar la operación de forma detenida, para identificar las pretensiones de las partes, valorar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y determinar las consecuencias objetivas en caso de incumplimiento, entre otros factores.

En este sentido, el cierre de un negocio se consolida mediante la firma de un contrato, estudiando previamente los usos y prácticas comerciales internacionales. Por ello, se recomienda informarse sobre las principales características de la legislación contractual del país de la contraparte.

Teniendo en cuenta que un contrato es la manifestación de la voluntad de quienes lo suscriben con repercusiones jurídicas, un documento de esta naturaleza se constituye en una base legal que obliga a las partes que intervienen a cumplir con lo que se determine.

Es así como la Cámara de Comercio de Bogotá, en su interés por apoyar a los empresarios de la región en su gestión en los mercados internacionales y como contribución al diseño de sus estrategias de comercialización, presenta la *Guía práctica empresarial: Los contratos internacionales: la mejor forma de cerrar negocios*, una herramienta útil en el proceso de internacionalización de las empresas.

Presentación

Desde la Gerencia para la Internacionalización de Negocios, la Cámara de Comercio de Bogotá apoya la gestión de los empresarios en los mercados al suministrarles información y brindarles herramientas que faciliten sus operaciones de comercio. Ello con el propósito de lograr que aprovechen al máximo las ventajas ofrecidas por los acuerdos comerciales y el dinamismo del comercio internacional.

La internacionalización es una operación estratégica que implica preparación por parte del empresario para llegar a ser un exportador exitoso. Es así como la Cámara de Comercio de Bogotá pone en manos de los empresarios esta práctica guía con el propósito de acercarlos y familiarizarlos con los contratos internacionales más utilizados en las operaciones de comercio exterior.

La guía se presenta en forma de preguntas y respuestas para facilitar la comprensión de su contenido, el cual se divide en cuatro partes que le permiten al empresario conocer los principales aspectos de la contratación internacional. La primera trata sobre la importancia de la contratación internacional y sus características principales. La segunda, hace referencia a las fases del contrato internacional y las cláusulas tipo. La tercera presenta los contratos más utilizados en el comercio internacional y la cuarta parte, hace referencia a las fuentes de consulta de los contratos modelo.

Esperamos, pues, que esta guía se convierta la herramienta obligada de consulta en la construcción de la estrategia de internacionalización de todos y cada uno de los emprendedores.

1. Importancia de la contratación internacional

A medida que el espectro de los negocios se amplía y se deja de intercambiar mercancías con los vecinos para alcanzar el entorno actual de globalización, existe un mayor número de mercados interesados en hacer negocios y en una mayor presencia de compradores y socios internacionales. Por lo tanto, surge la necesidad de hacer uso de un instrumento jurídico que permita tramitar los acuerdos de voluntades en los que se sustentan las transacciones comerciales internacionales, pues es preferible invertir tiempo en redactar un buen contrato, que dedicar varios años a un proceso judicial.

1. ¿Por qué no siempre se firma un contrato internacional?

En las relaciones comerciales internacionales muchas veces se obvia este paso porque la legislación nacional no exige tal formalidad para la existencia del contrato. En muchos casos se cierran tratos con clientes o proveedores sin que medie ningún instrumento formal.

En la práctica del comercio internacional existen algunos aspectos que no favorecen la suscripción de contratos, a saber:

- Se considera el contrato dispendioso y poco comercial por lo que se decide no celebrarlo.
- Se desconocen algunos aspectos clave de la contratación internacional que dan seguridad a la transacción, restándole de esta manera practicidad y valor agregado al instrumento.
- El entorno jurídico internacional se caracteriza por la pluralidad de leyes, culturas jurídicas, usos, costumbres y foros o jurisdicciones encargados del manejo de estas materias lo que genera inseguridad al momento de suscribir un acuerdo de esta naturaleza.

2. ¿Cuándo se considera que un contrato es internacional?

Un contrato es internacional cuando está relacionado con más de un ordenamiento jurídico estatal. Ello en general ocurre cuando los bienes y/o servicios transados se transfieren de un Estado a otro y/o cuando las partes involucradas en el negocio están ubicadas en Estados diferentes, o tienen diferentes nacionalidades.

3. ¿Qué es la *lex mercatoria*?

Los negocios internacionales involucran los intereses de más de un ordenamiento jurídico estatal, lo que puede derivar en interrupciones y dificultades indeseadas en la práctica internacional.

En respuesta a ello, surge como un instrumento de facilitación la *lex mercatoria* o ley mercante que incorpora los usos, prácticas y comportamientos de los comerciantes y las reglas elaboradas por organismos privados tales como la Cámara de Comercio Internacional, suministrando principios y reglas comunes para los contratantes en la fase previa a la celebración del contrato, durante su celebración y ejecución.

Dentro de los principios fundamentales de la *lex mercatoria* se cuentan:

- “Las promesas deben cumplirse”: las partes regulan sus derechos y obligaciones en el contrato conforme a su voluntad.
- “Las partes deben contratar de buena fe”: permitir una renegociación cuando circunstancias nuevas dificultan el cumplimiento de las obligaciones de la contraparte, con el fin de salvaguardar el equilibrio contractual.
- “La conducta puede considerarse como aceptación tácita de las modificaciones del contrato”: cuando por cualquier acto u omisión de

una parte se incurra en una divergencia de los términos contractuales estipulados, la contraparte reaccionará de manera inmediata. La ausencia de reclamo hace presumir que quien tiene el derecho a reclamar acepta la omisión.

- “Quien alega, prueba”: quien manifiesta tener un derecho, deberá probarlo.
- “El uso de los bienes implica aceptación”: muchas veces los compradores se niegan a aceptar los bienes objeto del contrato y sin embargo, los usan. Esta conducta se entiende como aceptación de los mismos.
- “Reducción del perjuicio”: quien sufre un daño, debe tomar todas las medidas razonables para no agravarlo y aumentar el perjuicio ya sufrido.

Los anteriores son sólo algunos de los principios y usos que caracterizan la ley mercante o *lex mercatoria*. Es por ello que en la eventualidad de un conflicto, la autoridad que esté llamada a dirimirlo (preferiblemente un árbitro), se remitirá a lo pactado en el contrato y dará aplicación a estos principios aún cuando no estén contenidos en el contrato.

4. ¿Cómo se clasifican los contratos internacionales?

Después de establecer los criterios de selección del mercado, identificar a

cuál mercado se ingresará, adecuar la presentación del producto, seleccionar el canal de distribución y establecer el mejor sistema de promoción y publicidad, es necesario dar el siguiente paso en la ruta de internacionalización de la empresa que es seleccionar el tipo de contrato de acuerdo con la operación o transacción a realizar. Existen diversas clasificaciones dentro de las cuales se encuentran las siguientes:

- **Clasificación según el objeto**

a) **Contratos de cambio:** son contratos en los que se intercambia un bien o un servicio por una suma de dinero. Se ejecutan de manera instantánea o por un período corto de tiempo. El contrato más usado de esta naturaleza es la compraventa internacional de mercaderías o la compraventa internacional de acciones de una empresa. Cuando la ejecución se prolonga en el tiempo convirtiéndose en contratos de largo plazo, se denominan de suministro.

b) **Contratos de producción:** son contratos cuya finalidad es crear una empresa dedicada a la producción de bienes o servicios en otro país u obtener una participación en empresas de producción de bienes o servicios. Las características de este contrato exigen que los contratantes estén relacionados por un tiempo prolongado. Un ejem-

plo de este tipo de contrato es el contrato de *franchising*, según el cual el interesado obtiene un espacio dentro del almacén de una empresa para vender sus productos.

c) **Contratos bancarios:** donde se involucran las entidades financieras en operaciones como el *leasing*, la fiducia, el crédito documentario, transferencias electrónicas entre otros.

d) **Contratos de intermediación:** basados en el concepto del mandato, aparecen contratos como el de agencia y distribución.

- **Contratos tipo o contratos estándar**

Estos contratos tienen por finalidad ratificar las costumbres y prácticas existentes dentro de un sector específico. En esta categoría se clasifican contratos como: el fletamento marítimo, los contratos de seguros y reaseguros y los contratos para las aerolíneas.

- **Contratos complejos o grupos de contratos**

Son aquellos que reúnen varios contratos referidos a diferentes aspectos de una misma negociación, no obstante lo cual, cada contrato tiene sus propias condiciones de validez y efecto. El más claro

ejemplo de este tipo de contrato es el de compraventa, el cual lleva asociado además de las condiciones de intercambio de bienes, un contrato de transporte o fletamento por el cual se desplaza el bien comprado; además del contrato

de apertura de crédito, por el cual el comprador obtiene los fondos para el pago del precio; también un contrato de seguro respecto de la carga; y un contrato de agencia para el manejo de la carga, entre otros.

II. Las fases del contrato internacional y las cláusulas tipo

Un contrato internacional debe apreciarse no sólo desde el punto de vista jurídico, sino desde la perspectiva psicológica y económica. Jurídicamente, el contrato es un acuerdo de voluntades de carácter vinculante para las partes que intervienen. Desde el punto de vista psicológico, el éxito depende de las calidades profesionales de los negociadores no sólo respecto de los objetivos del contrato sino de las técnicas de negociación. Y finalmente, el contrato responde a las realidades económicas y financieras tanto a nivel nacional como internacional.

1. ¿A partir de qué momento existe un contrato?

Generalmente los contratos quedan en firme a partir de la firma de los mismos. Sin embargo, dada la complejidad de los objetivos perseguidos, la revelación de información confidencial propia de las negociaciones y la confianza que debe acompañarlas, hace difícil determinar cuándo hay un acuerdo en firme a partir del cual las partes no pueden retractarse sin responsabilidad.

2. ¿Qué es la fase precontractual?

La fase precontractual se caracteriza por el inicio y el desarrollo de las negociaciones que derivarán en los acuerdos que se plasmarán en un contrato. Durante la fase precontractual se intercambia información confidencial o estratégica de las partes, especialmente cuando se trata de contratos a largo plazo o muy técnicos.

¿Cómo se protege la información que se intercambia durante la negociación de un contrato internacional?

El instrumento que se utiliza para proteger la información confidencial y estratégica de las partes garantizando que la misma no se hará pública, se denomina Acuerdo de Confidencialidad o *Secrecy agreement*.

El acuerdo de confidencialidad es el que permite negociar los elementos estratégicos para las partes con base en el intercambio de información, obteniendo el compromiso de las partes involucradas de no divulgar dicha información, así como la responsabilidad que acarrea el incumplimiento de lo pactado.

3. ¿A través de qué mecanismo se garantiza la negociación?

A través de la denominada carta de intención o *letter of intent*. La carta de intención es un documento que refleja un acuerdo previo para contratar. En ella pueden plasmarse las bases de la negociación en temas como: precio aproximado, plazos de entrega y la posibilidad de las partes de seguir negociando con terceros, entre otros.

Una carta de intención puede ser tan vinculante y obligatoria como las partes quieran, por lo cual, se sugiere prestar particular atención a la finalidad perseguida con ella y a lo expresado en el objetivo de la misma.

4. ¿Qué tipos de carta de intención se usan en el ámbito internacional?

Según el objetivo que las partes persigan, se establecen, entre otros, los siguientes tipos:

- a. **Carta de intención como garantía:** esta modalidad tiene como función asegurar la seriedad de las partes en adelantar sus negociaciones y llegar a un acuerdo poniendo en ello su mejor esfuerzo. Es utilizada para presentarse ante terceros que no son parte de la negociación, pero cuya participación o aprobación

resulta esencial en el proceso, por ejemplo, los bancos.

- b. **Carta de intención por memoria:** la finalidad de esta carta es "grabar" acuerdos previos, acuerdos parciales y aspectos respecto de los cuales no se ha alcanzado ningún acuerdo. Este tipo de carta de intención es utilizada en negociaciones largas y complejas o en donde existe algún nivel de desconfianza entre los contratantes.

- c. **Cartas de intención de publicidad:** esta modalidad se utiliza para justificar, permitir o sugerir que las negociaciones se hagan públicas. Estas cartas de intención generalmente se utilizan en operaciones de fusión y adquisición cuando así lo solicita la legislación de algún país.

5. ¿El rompimiento de las negociaciones genera alguna responsabilidad?

La responsabilidad que deriva de las negociaciones fallidas depende del nivel de compromiso adquirido durante las mismas o del nivel de obligatoriedad y seriedad que se haya establecido en la carta de intención. De la misma manera, para que exista responsabilidad, la parte que se retira de la negociación debe ocasionar como consecuencia de ello, un perjuicio a su contraparte.

6. ¿En qué momento se llega a un contrato?

El contrato es un conjunto de acuerdos sobre elementos aislados. En consecuencia, para llegar a un contrato, es necesario establecer un compromiso sobre los elementos esenciales del mismo, producto de consentimientos sucesivos respecto de los elementos aislados. Este es justamente el objetivo de la negociación.

Una vez acordados los consentimientos sucesivos necesarios para conseguir un conjunto contractual, se procederá a la suscripción de un contrato que recoja dichos consentimientos. Las partes por lo general se aseguran de dejar sin efecto toda la correspondencia, acuerdos y otros documentos expedidos durante el período precontractual o de negociación al momento de suscribir el contrato final. Es por ello que en algunos contratos es usual encontrar declaraciones como: “este contrato constituye el entero consentimiento entre las partes y sustituye cualquier contrato, negociación, o acuerdo previo entre las partes”.

• ¿Cuáles son los elementos esenciales de un contrato internacional?

Los contratos internacionales, especialmente aquellos que están llamados a cultivar relaciones de largo plazo, requieren, además de las cláusulas pro-

pias de todo contrato, disposiciones que garanticen estabilidad y certidumbre, así como la flexibilidad suficiente para adecuar el instrumento a la realidad internacional.

Es por ello que se sugiere tener en cuenta por lo menos los siguientes aspectos:

- Preámbulo y definiciones del contrato
 - Cláusulas relativas al precio
 - Imposibilidad y dificultad para cumplir
 - Responsabilidad por incumplimiento
 - Cláusulas relativas a ley aplicable
 - Cláusulas relativas a la resolución de conflictos
- **¿Qué debe incluirse en el preámbulo y las definiciones del contrato?**

El **preámbulo** es el marco general del contrato en donde se incluirán las razones que llevan a las partes a contratar.

Ejemplo: “Dado que la compañía AAA tiene una amplia trayectoria en la fabricación de equipos xxx para el control de emisiones atmosférica. Y dado que dicha tecnología contribuye positivamente al control del medio ambiente y al desarrollo sostenible, la compañía BBB requiere adquirir e instalar en sus dependencias dicha tecnología. En

consecuencia, hemos consentido celebrar el presente contrato que contiene todos los términos y condiciones para llevar a cabo dicha transacción”.

En las **definiciones** se incluirá el contenido de lo que debe entenderse por determinadas expresiones, términos técnicos o especializados. Todas aquellas palabras o manifestaciones que en criterio de las partes requieran de un único entendimiento para la buena interpretación y aplicación del contrato, evitando de esta manera conflictos futuros.

Algunos textos contractuales incluyen la definición de lo que debe entenderse por días hábiles, por personas (para incluir tanto personas naturales como jurídicas), entre otros. Ahora bien, cuando las partes se expresan en distintos idiomas, es indispensable incluir una disposición en la cual se indique la lengua en la cual se obligan.

Ejemplo: “La versión en español de este contrato constituye la versión original y vinculante del mismo. The English version of this agreement constitutes the original and binding version”.

- **¿Cuáles son los aspectos clave a tener en cuenta al momento de acordar el precio?**

Al momento de establecer en el contrato el precio de la transacción es importante determinar de manera

precisa la divisa que se utilizará al momento del pago, indicando el valor en números y letras. De la misma manera se estipulará el tiempo y la forma en que el pago debe efectuarse.

En contratos de tracto sucesivo, es decir, en aquellos contratos en donde las obligaciones se surten a lo largo del tiempo, es conveniente pactar cláusulas para mantener el valor económico de la prestación como las **cláusulas de revisión de precios**.

Dado que las cláusulas de revisión de precios tienen el objetivo de mantener el equilibrio financiero del contrato, deberán permitir la fluctuación del precio en función de los parámetros del mercado en el sector del que se trate. En consecuencia, no existe una única fórmula para plantear una revisión de precios; es posible por ejemplo estipular la fijación del precio con carácter trimestral o semestral, o simplemente acordar la revisión del precio con determinada periodicidad o frente a la ocurrencia de algún cambio en las condiciones económicas bajo las cuales se determinó el precio consignado en el contrato, tales como la inflación, el costo de las materia prima, o de los salarios.

De la misma manera se recomienda incluir **cláusulas de estabilización de precios** cuando la moneda en la cual se expresa el precio contractual se caracteriza por su fluctuación. Las cláusulas

de este tipo consisten generalmente en la revisión del precio con base en un aumento extraordinario como consecuencia de la variación en la tasa de cambio.

En ausencia de cláusulas monetarias del tipo de las indicadas, el arbitraje internacional tiende a comprender que las partes han asumido el riesgo de fluctuación monetaria y la variación del precio.

- **¿En qué casos un empresario se encuentra en imposibilidad o dificultad para cumplir un contrato internacional?**

A nivel internacional se considera que una de las partes se encuentra en imposibilidad de cumplir con un contrato cuando ocurren eventos de fuerza mayor y cuando se presenta la figura del *hardship* en la contratación internacional.

a) **Fuerza Mayor:** la fuerza mayor es un evento imprevisible al momento de celebrar el contrato e imposible de evitar en el momento de su ocurrencia, que pone al deudor de una obligación contractual en imposibilidad definitiva o temporal de cumplir. El tratamiento de esta figura en los contratos internacionales suele ser más flexible que en las legislaciones internas de los países, y por lo general, se acepta por fuerza mayor todo evento que

afecta suficientemente a las partes en la ejecución de las obligaciones contratadas, siempre que el evento escape a su control.

Por lo general, en las cláusulas de fuerza mayor se incluye una definición sencilla del concepto, seguida de ejemplos que pueden incluir actos de guerra, meteorología, política, decisiones de los tribunales, entre otros. Adicionalmente, estas cláusulas incluyen una obligación específica de adoptar todas las medidas necesarias para minimizar su influencia.

Frente a un evento de fuerza mayor, quien lo sufre deberá avisar a la contraparte dentro del término establecido en el contrato y hacer todos los esfuerzos para normalizar la situación de manera que pueda ponerse en condiciones de cumplir. Mientras ello ocurre, lo usual es que se suspenda el cumplimiento de la obligación y se extienda el plazo para cumplir, y si el evento persiste, se dé por terminado el contrato, sin responsabilidad de la parte incumplida.

b) **Hardship:** esta figura ejemplifica la dificultad para cumplir por oposición a la imposibilidad de cumplir. En efecto, el *hardship* encarna una dificultad de cumplir debido al carácter oneroso o costoso que implicaría el cumplimiento.

to. En consecuencia, no se trata de una imposibilidad total surgida después de la celebración del contrato, y en consecuencia no libera al deudor de su cumplimiento a menos que se trate de una excesiva onerosidad.. Hace referencia cuando se tiene que modificar el contrato original por una alteración sobrevenida por determinadas circunstancias.

En general, esta circunstancia se prevé y soluciona en una cláusula en donde se acuerda una revisión del contrato dentro de un plazo razonable con el fin de restablecer el equilibrio contractual. Es importante anotar que mientras dicha revisión se surte, lo usual es que el contrato siga su curso sin interrupción.

- **¿En qué casos el incumplimiento de un contrato genera responsabilidad?**

Salvo casos excepcionales, la responsabilidad se genera frente al incumplimiento del contratante, es decir, hacer o dejar de hacer lo que una persona razonable y diligentemente haría en condiciones normales.

En los contratos internacionales se usa incluir cláusulas que limitan esta responsabilidad, estableciendo una valoración máxima (techo) que la parte incumplida estaría en disposición de pagar frente a la ocurrencia de tal hecho.

- **¿Qué es la ley aplicable a un contrato internacional?**

La ley aplicable es la normativa que las partes de común acuerdo designan para gobernar el contrato y a la luz de la cual, resolverán los conflictos que se presenten. Por norma general, las partes escogen la ley nacional de alguna de ellas, o del lugar en donde debe ejecutarse el contrato. De la misma manera es posible remitir a los tribunales del país escogido la resolución de los conflictos si las partes así lo desean.

Ejemplo: "Las partes acuerdan que este contrato se regirá y será interpretado según la ley de Canadá donde se encuentran las oficinas principales del comprador. Los tribunales de Ontario serán competentes para resolver sobre las demandas u otros procesos legales basados en las disposiciones de este acuerdo".

Escoger la ley aplicable a un contrato no es tarea sencilla. Lo usual es que cada parte quiera imponer el derecho de su país y escoger los tribunales nacionales. La selección de la ley aplicable es producto de la negociación del contrato y no se recomienda escoger una ley que no guarde relación alguna con el contrato mismo bien sea por la nacionalidad de las partes involucradas o el lugar de cumplimiento de las obligaciones. Tampoco resulta conveniente escoger más de una ley aplicable.

- **¿Cómo se incluye en los contratos internacionales los mecanismos de resolución de conflictos?**

De acuerdo con el problema del que se trate, las partes pueden recurrir a diversas alternativas para la resolución de conflictos:

- a) Renegociar el contrato cuando el cumplimiento se hace difícil o imposible. Esta solución es particularmente útil cuando se tienen cláusulas de revisión o estabilización de precios o de *hardship*. Ejemplo: “la partes tratarán de solucionar las dificultades que surjan de este contrato primero por la vía del mutuo acuerdo...”
- b) Recurrir a la conciliación o al peritazgo cuando la renegociación no es posible, de forma que se logre una solución definitiva por la vía amigable.
- c) Cuando la conciliación no es posible, deberá recurrirse entonces a los procedimientos de mediación y arbitramento a través de las denominadas **cláusulas atributivas de jurisdicción y compromisorias**. Las cláusulas atributivas de jurisdicción otorgan a los tribunales de

un país la resolución del conflicto al amparo de la ley del contrato, según lo visto en el numeral anterior.

Las cláusulas compromisorias sacan la resolución del conflicto de los tribunales estatales pasándola a la competencia de árbitros. Cuando esto ocurre, lo usual es que se escojan grandes instancias arbitrales como la Cámara de Comercio Internacional de París (<http://www.iccwbo.org/>) o la Asociación Americana de Arbitramento (<http://www.adr.org/>). También puede recurrirse al Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Ejemplo: “Toda controversia que surja en relación con la aplicación o interpretación de este contrato será solucionada de manera definitiva por arbitramento con arreglo a las reglas de arbitramento comercial de la Asociación Americana de Arbitramento”.

El siguiente cuadro ilustra algunas de los aspectos a tener en cuenta al momento de redactar un contrato internacional, sin perjuicio de las cláusulas recomendadas en los numerales anteriores.

Elementos de un contrato internacional		
Elemento	Descripción	Recomendaciones
Vendedor y comprador	Datos de identificación y fiscales	Datos completos de la empresa y persona de contacto. Es muy importante verificar si la persona que firma el contrato tiene la potestad de hacerlo. Es decir, si es el representante legal de la empresa. Si es una persona designada por el gerente o administrador de la empresa para efectos de la garantía se solicitan los poderes que tiene otorgados e incluirlos como anexo al contrato.
Producto	Descripción detallada Composición Funcionalidades Denominación etimológica	Guiarse por la descripción que aparezca en etiquetas o manuales de uso. Es recomendable incluir la nomenclatura arancelaria. Indicar que respeta la normativa del país aplicable al producto.
Cantidades	Unidad Total de unidades Peso Volumen Dimensiones	Las unidades de medida deben corresponder con las utilizadas por el que reciba la oferta. Puede ser necesario utilizar medidas anglosajonas. Tenga en cuenta las diferencias en lo tocante al uso de medidas entre unos países y otros.
Precio	Precio por unidad Precio total Divisa de pago	Indicar claramente la divisa que se utilizará en la transacción económica. Es conveniente indicar el precio en números y en letras, siempre con la divisa al lado.
Condiciones de pago	Cheque, transferencia, crédito documentario Duración del crédito, por ejemplo a 30 días	Indicar, si fuese necesario, el nombre del banco y el número de la cuenta. En cuanto al pago aplazado o a crédito, atender las costumbres del país destino.
Garantías	Certificaciones y homologaciones Servicio postventa	Especial referencia a la Norma ISO, Certificaciones de origen y a las homologaciones que se requieren en el país del comprador.
Condiciones de expedición	Medio de transporte Envase y embalaje	Referirse al número de cajas y unidades por caja.
Entrega	Fecha y lugar de entrega	Dependerá del Incoterm* utilizado o de lo pactado en el contrato. Por su gran aceptación en el comercio internacional es recomendable fijar las condiciones de entrega mediante un Incoterm.
Validez	Fecha Período de vigencia de la oferta	Indicar la fecha completa, día, mes y año desde la que es válida la oferta y hasta cuando.
Aspectos legales	Ley aplicable Tribunal competente Cláusula de arbitraje Responsabilidad del vendedor y límites de responsabilidad	Debe indicarse la legislación aplicable para solucionar las controversias que pudiesen surgir entre las partes. Indicar el tribunal de que país será competente para conocer la controversia. La cláusula de arbitraje puede incluirse en el contrato o acordarse posteriormente. Responsabilidad del vendedor por ejemplo en caso de retraso en la entrega y los límites de esta responsabilidad.

Fuente: Portal www.bygalicia.eu

* Incoterms: Conjunto de reglas, emitidas por la Cámara de Comercio Internacional, que establecen las obligaciones que en una compraventa internacional corresponden tanto al comprador como al vendedor en aspectos relacionados con el suministro de la mercancía, las licencias, autorizaciones y formalidades que se deben cumplir en una compraventa internacional. También explican a quien corresponden las operaciones aduaneras en el país de exportación o importación, quien debe ser el responsable de la contratación del seguro y el transporte de las mercancías; lugar y responsabilidades de quien entrega y recibe la mercancía; momento de transferencia de riesgos y gastos del vendedor al comprador. La forma de dar aviso a los involucrados en la negociación; el suministro de documentos para la reclamación de las mercancías y lo relativo a comprobaciones, embalaje y marcado, entre otros aspectos. Son 13 términos comerciales.

III. Contratos más utilizados en el comercio internacional

Al igual que existen diferentes canales para acceder a los mercados internacionales como la intermediación de un agente, representante o distribuidor; la constitución de una filial, mediante un importador directo, entre otras; existen igualmente muchas fórmulas legales para plasmar, recoger y regular estas relaciones.

1. Contratos de regulación directa entre el comprador y el vendedor

A continuación se exponen algunos aspectos importantes a tener en cuenta al momento de ejecutar los contratos internacionales más utilizados.

A. Contrato internacional de compraventa de mercaderías

Este es el tipo de contrato más utilizado en el comercio internacional para la compraventa de mercancías, entre el vendedor de un país y el comprador de otro. Para facilitar la celebración de este tipo de contratos, los organismos internacionales han tratado de establecer un régimen jurídico uniforme.

Es por ello que en la conferencia diplomática del 11 de abril de 1980 en Viena (Austria) se adoptó la Convención de las

Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (*United Nations Convention for the International Sale of Goods*), que rige actualmente. La Convención se puede consultar en:

(<http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/CISG-s.pdf>)

Las disposiciones de la Convención se aplican a las compraventas celebradas entre las partes que tengan sus establecimientos en Estados que han suscrito la Convención, o cuando en el derecho internacional privado se prevea la aplicación de la ley de un Estado parte de dicha Convención.

Una ventaja adicional de la convención es que es universalmente conocida por los árbitros, los jueces y las partes quienes deben darle una interpretación uniforme y con criterios internacionales.

- **¿Qué aspectos no se encuentran cobijados por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías?**

Pese a ser una reglamentación muy completa, algunas compraventas quedan excluidas, como la compraventa de

mercaderías compradas para uso personal, familiar o doméstico; también las realizadas en remates judiciales, las de valores, títulos, títulos de inversión, dinero, buques, embarcaciones, aeronaves y electricidad.

La convención tampoco cubre toda la regulación del contrato por lo difícil que es ponerse de acuerdo sobre un texto internacional uniforme. Ciertas cuestiones quedan reguladas por el derecho nacional aplicable, por ejemplo, las relativas a las características y responsabilidad sobre el producto.

- **¿Cuál es la importancia de contar con un contrato de compraventa internacional de mercancías?**

El contrato internacional de compraventa internacional es uno de los instrumentos de mayor importancia en el comercio internacional por las siguientes razones:

- **Es la base legal de obligaciones mutuas:** en las operaciones de comercio internacional, al igual que en las nacionales, el contrato de compraventa constituye la base legal que obliga al comprador y al vendedor a cumplir con las estipulaciones previstas en el propio instrumento.
- En las transacciones internacionales, las partes tienen sus establecimientos en países diferentes,

las normas legales que regirán la ejecución y cumplimiento del contrato necesariamente tendrán que ser más complejas que las que se aplican a un contrato doméstico, en donde sólo habrá que tomar en cuenta la legislación nacional.

- **Es el eje central para desarrollar otros contratos:** es importante tener en cuenta que para trasladar las mercancías es necesario contratar los servicios de las compañías transportistas, aseguradoras y agentes aduanas, lo que significa tener que celebrar contratos adicionales.

- **¿Quién debe redactar este tipo de contrato?**

No existe ninguna regla al respecto, es decir que cualquiera de las partes puede proponer el contrato. Es recomendable elaborar un proyecto y proponerlo a su contraparte, una vez que se hayan definido los términos y condiciones de la operación.

- **¿Es necesario celebrar este contrato ante una autoridad gubernamental?**

No, ya que de acuerdo con la naturaleza del contrato, que es de índole privado y tomando en cuenta que la voluntad de las partes es la ley suprema del contrato, con el simple hecho de que sea suscrito, es decir firmado, por las partes que intervienen en él, es suficiente.

• **¿Cuáles son los principales aspectos que se recomienda considerar en la negociación antes de elaborar un contrato de compraventa?**

- **Costo de la mercancía:** en una negociación debe tenerse muy presente tanto el valor de producción del bien, como lo que se denomina “costos indirectos”, involucrados con las operaciones de comercio internacional.
- **Plazo de entrega de la mercancía:** resulta vital definir el plazo que requiere el vendedor para entregar el bien o servicio, una vez manifestada la voluntad del importador.
- **Lugar de entrega de la mercancía:** en la planta, a la orilla del barco o medio de transporte internacional, en cubierta, en el muelle, en el lugar de destino, en el aeropuerto, en las bodegas del comprador, con flete prepago, asegurada contra todo riesgo o no, cargada en los contenedores, entre otros.
- **Contratación de seguros:** toda mercancía que viaja al exterior está expuesta a riesgos, en especial si es perecedera. Un producto puede salir en buenas condiciones, pero también puede deteriorarse durante su desplazamiento, antes de llegar a manos del importador. Por esta razón es importante definir quién asumirá estos riesgos.
- **Tipo de transporte:** el exportador debe preguntarse si está dispuesto a asumir la obligación de cargar y descargar la mercadería en su país

y de entregarla a la orilla del medio de transporte internacional. También debe decidir si contratará a la empresa transportista nacional por su cuenta y riesgo e incluirá los costos en la cotización hecha para su comprador ubicado en el exterior. Estas obligaciones pueden ser asumidas por una u otra parte del negocio internacional.

- **Forma de pago:** desde el punto de vista financiero, cabe la posibilidad de una venta a plazo que defina la fecha y vista de la entrega. El importador puede plantear, después de recibir y documentar el pasivo, la posibilidad de “descuento por pronto pago”. El exportador debe estar preparado para esto y debe definir el monto que dejará de percibir; se debe calcular tanto un mínimo como un máximo que le permita obtener la rentabilidad necesaria para continuar en el negocio.

Algunos de estos elementos están definidos en función del INCOTERM seleccionado por lo que se sugiere consultar la guía respectiva o recurrir a publicaciones especializadas, entre las que se incluye la que edita la Cámara de Comercio Internacional ICC, denominada *Reglas oficiales de la CCI para la interpretación de los términos comerciales, INCOTERMS 2000*¹.

¹ Información sobre los Incoterms se puede localizar en la página oficial de la Cámara de Comercio Internacional ICC www.iccwto.org. También se consultan en la Guía Práctica “Costeo de una exportación - importación: pieza clave para la competitividad e internacionalización de su empresa”, de la Cámara de Comercio de Bogotá y en la publicación “Los Incoterms y su uso en el comercio internacional”, de la Cámara de Comercio de Bogotá.

- **¿Cuál es la legislación que se recomienda aplicar en los contratos de compraventa internacional de mercancías?**

Como se dijo, es a partir de las negociaciones cuando las partes contratantes tendrán que elegir el régimen jurídico aplicable a sus relaciones contractuales y es natural que cada una prefiera que se aplique el derecho de su país y que se escojan sus tribunales nacionales.

Hoy en día, la solución más viable para superar las dificultades antes anotadas, es la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compra Venta Internacional de Mercancías. Las partes pueden invocar esa convención, como derecho aplicable.

- **¿Es Colombia parte de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías?**

Colombia adhirió la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías mediante la Ley 518 de agosto 4 de 1999, y su entrada en vigor comenzó el 1 de agosto de 2002, con la expedición del Decreto 2826 de diciembre de 2001.

- **¿En dónde se encuentra el texto completo de la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías?**

En la página de Internet de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil, <http://www.uncitral.org>

- **¿Qué sistema de solución de controversias se recomienda incluir en el contrato de compraventa internacional de mercancías?**

Uno de los problemas más difíciles de las operaciones comerciales internacionales es el de encontrar un modo rápido, económico y confiable para resolver los conflictos, cuando no se pueden solucionar mediante negociaciones amistosas entre las partes. En este sentido existen dos alternativas.

- a) Someterse a los tribunales del país de alguna de las partes, aunque no es el más recomendado por las siguientes razones:
 - Desconocimiento de la legislación del país extranjero.
 - Contratación de abogados expertos en la legislación del país extranjero.
 - Costos de abogados, traslados a las audiencias, juntas con abogados, etc.

- En algunos casos la legislación del país extranjero protege al nacional.
- En algunos casos los jueces o la autoridad competente, desconocen aspectos clave del comercio internacional.

b) Someterse a un arbitraje comercial internacional es el más recomendado, por las siguientes razones:

- Neutralidad de los árbitros. En general son de nacionalidad distinta de la de las partes.
- Rapidez. La duración de un procedimiento arbitral es de un año aproximadamente.
- Confidencialidad. Las actuaciones en el procedimiento arbitral es de carácter privado.
- Costos. Representa un costo menor que llevar un procedimiento ante los tribunales.
- Idioma. Las partes pueden pactar el idioma del arbitraje.

El Arbitraje Comercial Internacional ha probado su utilidad para la solución de los problemas que no reciben satisfacción adecuada a través de las soluciones tradicionales.

En efecto, el método tradicional consiste en escoger a cuál o cuáles sistemas domésticos se debe recurrir para determinar tanto el derecho aplicable al fondo de la controversia, como el tribunal en donde debe resolverse.

B. Contrato de suministro

El contrato de suministro se estableció con el propósito de asegurar el abastecimiento continuo de productos o servicios a una empresa por un periodo determinado.

• ¿Qué es?

Es el contrato por medio del cual un proveedor se obliga a entregar periódicamente y en forma continua materias primas, bienes o servicios a un consumidor o beneficiario a cambio de una contraprestación en dinero.

• ¿Cuáles son sus principales características?

El contrato de suministro normalmente recae sobre bienes de consumo o producción. En este caso el proveedor debe entregar una cantidad determinada de materia prima, como tela, cuero, químicos, entre otros, o prestar el servicio acordado como luz, agua, teléfono, entre otros, sin interrupción en el tiempo.

Las partes deben pactar en el contrato los bienes o servicios, las fechas de entrega y el precio.

Los pactos de exclusividad están expresamente prohibidos en la legislación colombiana, por cuanto se considera que restringe el acceso de los competidores al mercado, o monopoliza la distribución de productos o servicios.

- **¿Qué reglas aplican a este tipo de contrato en el ámbito internacional?**

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías prevé que los contratos de suministro de mercaderías que hayan de ser manufacturadas o producidas se considerarán como contratos de compraventa, lo mismo que los contratos mixtos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporciona la mercadería no radique en suministrar mano de obra o prestar otros servicios.

En consecuencia, a este tipo de contratos se aplicarán las reglas de dicha convención, en los términos expuestos para los contratos de compraventa.

- **¿En qué casos no aplica la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercancías a los contratos de suministro?**

Estas reglas no aplican para los contratos de suministro de mercaderías que han de ser manufacturadas o producidas, en los cuales la parte que las entrega asume la obligación de proporcionar un porcentaje sustancial de los materiales necesarios para esa manufactura o producción.

C. Contrato de franquicia

- **¿Qué es?**

Es un contrato entre una persona denominada el franquiciador y otra denominada franquiciado, donde el primero le permite al último hacer el mercadeo de un producto o servicio bajo su nombre o bajo su marca, contra el pago de un derecho de entrada o regalía o ambos.

El franquiciado hace la inversión necesaria para el negocio, es independiente y no está subordinado al franquiciador. La independencia se entiende como que cada parte tiene sus propios empleados, tiene una inversión propia y asume, en general, sus propios riesgos.

- **¿Cuáles son sus principales características?**

El franquiciado obtiene una licencia para utilizar el logotipo de la marca o nombre y un formato de empresa ya aprobado a cambio del pago al franquiciador de una regalía, además de un adelanto o derecho por el *know how*, es decir el saber-hacer o conocimiento de la operación del negocio. El franquiciador está obligado a mantener actualizado el método, continuar la investigación y desarrollo, cuidar que el negocio sea seguro y contribuya a la promoción de la empresa.

Otro de los elementos importantes y esenciales, es la transferencia y el contenido del saber-hacer. Por lo tanto, el franquiciador debe entregar al franquiciado el saber especializado en cuanto al procedimiento o producción técnica del producto o servicio franquiciado. Este tipo de contrato implica que el franquiciador entregue un conjunto de documentos denominado paquete de franquicia, donde el franquiciado recibe toda la información para instalar, desarrollar y poner en marcha el negocio.

Los pagos constituyen otra obligación del franquiciado. Las principales compensaciones económicas son:

- **Derecho de entrada:** es el pago inicial con el cual se cubre el pago de los derechos de hacer negocios bajo los signos distintivos.
- **Regalías:** son los pagos continuos, generalmente mensuales o anuales.
- **Programas publicitarios:** Con esto se permite al franquiciador conservar el control y la coherencia acerca de las ideas básicas.

D. Contrato de licencia de uso de software

• ¿Qué es?

Es aquel por medio del cual un desarrollador diseña, desarrolla, implementa y comercializa entre clientes llama-

dos usuarios, paquetes informáticos elaborados para todo tipo de funcionalidades o a la medida.

• ¿Quiénes intervienen en este tipo de contrato?

- **El desarrollador:** es la persona natural o jurídica que diseña, desarrolla, implementa y comercializa paquetes informáticos.
- **El usuario:** es el cliente que tiene la necesidad de comprar un paquete informático para apoyar el giro ordinario de sus negocios.

• ¿Cuáles son sus principales características?

Por tratarse de un servicio intelectual la regulación nacional y mundial exige la protección de los derechos de autor o *copyright*, a través de las llamadas licencias.

El usuario sólo podrá usar para el desarrollo de su negocio el *software* comprado, por lo tanto, no podrá copiar, rediseñar, modificar o comercializar este producto sin la debida autorización del desarrollador. Se restringirá a utilizar el número de licencias compradas al desarrollador, so pena de infringir los derechos de autor.

El desarrollador deberá dar capacitación, soporte técnico y servicio post venta al usuario que haya comprado las respectivas licencias.

E. Contrato de agencia comercial

Este tipo de contrato responde a necesidades económicas del empresario, en concreto en aquellas plazas donde apenas pretende introducir sus productos o servicios, puesto que este esquema le permite disminuir los costos y los riesgos inherentes a la conquista de un mercado.

Es un contrato en el que un agente se obliga con una entidad de forma continua, a cambio de una remuneración, a promover operaciones comerciales a cuenta de la entidad que le contrata. El agente tendrá capacidad para obligarse en nombre y representación de la entidad, la cual no podrá desvincularse de las actuaciones llevadas a cabo por el agente.

- **¿Qué es?**

El contrato de agencia comercial es aquel por medio del cual un comerciante asume en forma independiente y establece el encargo de promover o explotar negocios en un determinado ramo y dentro de una zona preestablecida del exterior, como representante o agente de un empresario nacional o extranjero o como fabricante o distribuidor de uno o varios productos del mismo, a cambio de una remuneración.

- **¿Quiénes intervienen en este tipo de contrato?**

- **El empresario o agenciado:** es la persona que tiene la necesidad de extender la distribución de sus bienes o servicios.
- **El agente:** es el comerciante, persona natural o jurídica que de manera independiente promueve o explota los negocios del empresario.

- **¿Cuáles son sus principales características?**

- **Independencia del agente:** el agente desarrolla su actividad por cuenta ajena pero lo hace a través de una empresa propia. Esto significa la apertura de oficinas y/o establecimiento de comercio, contratación de empleados calificados, entre otros que le ayuden a cumplir el encargo del empresario en las circunstancias de modo, tiempo y lugar.
- El hecho de que el agente desarrolle la actividad encomendada a través de una empresa con organización propia, con aportes de capital y de trabajo, excluye la posibilidad de una vinculación laboral y por ende de un contrato de trabajo con el empresario.
- **Estabilidad en la actividad del agente:** el agente por tanto, no es la persona que promueve o concluye uno o varios negocios

determinados, sino que promueve y concluye negocios en serie y sucesivos, lo cual implica una permanencia en sus relaciones con el empresario o agenciado.

- **El agente se encarga de promover y explotar negocios:** este elemento constituye la finalidad económica del contrato de agencia comercial.

F. Contrato de distribución

Si el empresario o comerciante tiene interés en que sus productos, bienes o servicios lleguen rápidamente al consumidor final –por ejemplo: textiles, calzado, alimentos u otros productos de consumo masivo–, este modo contractual es el más apropiado para entrar a un mercado internacional, ya que el fabricante, productor o exportador, se vale de personas organizadas comercialmente en el exterior –llamadas distribuidor o repartidor– para que coloquen sus bienes en otros comerciantes o directamente en el consumidor final.

• ¿Qué es?

El contrato de distribución es un acuerdo entre las partes, que otorga al distribuidor el derecho de vender en un sector determinado, y cuya ganancia consiste generalmente, en la diferencia entre el precio de compra y el de venta, denominada de reventa.

• ¿Quiénes intervienen en este tipo de contrato?

- **El distribuidor:** es la persona organizada como empresa que adquiere los bienes y actúa en nombre e interés propio.
- **El productor:** es el exportador o mayorista quien provee los bienes a ser distribuidos.

• ¿Cuáles son sus principales características?

En general las mercancías objeto de distribución tienen un precio de mercado establecido por el productor al cual debe atenerse el distribuidor, sin que esto impida que se realicen acuerdos con sus clientes dependiendo de la forma de pago.

Debe tenerse presente que en caso de no pago por parte del cliente esto afecta sólo al distribuidor, quien debe soportar todos los riesgos una vez las mercancías queden a su disposición, como el deterioro o pérdida de la mercancía.

En la mayoría de los casos el distribuidor es un mayorista cuyos clientes son comerciantes en ese país, que venden directamente al público al por menor, aunque nada impide que se convenga de otro modo.

El productor debe tener en cuenta la organización del distribuidor y su po-

der de penetración del producto en ese mercado, antes de tomar la decisión.

Por conveniencia de mercadeo se debe determinar la zona geográfica de cada uno de los distribuidores.

Si se analiza con detenimiento el contrato de distribución, se puede observar que tiene incorporado el contrato de suministro de mercancías, por cuanto el distribuidor exige la entrega de la mercancía en forma periódica y continua.

IV. Fuentes de información sobre modelos de contrato

- **Cámara de Comercio Internacional - ICC**

La Cámara de Comercio internacional, con sede principal en París edita los principales modelos de contrato utilizados en el comercio internacional. Su sitio en Internet es: www.iccwto.org

La Cámara de Comercio de Bogotá tiene para consulta los siguientes modelos de contrato de este organismo internacional.

- Modelo de la CCI de contrato de compraventa internacional (Productos manufacturados destinados a la reventa).
- Modelo de la CCI de contrato de concesión de venta (importador-distribuidor exclusivo).

- Modelo de la CCI de contrato de agencia comercial.

Se pueden consultar en el Centro de Información Socioeconómica de Bogotá CIEB, que es la biblioteca de la Cámara de Comercio de Bogotá, situada en la Avenida Eldorado, calle 26 68 D-35 segundo piso.

- **Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional -UNCITRAL**

La Naciones Unidas, a través de la UNCITRAL, edita modelos de contrato utilizados en operaciones de comercio internacional. Los interesados pueden consultar la página en Internet: www.uncitral.org

CCB-SALITRE

TOP CCB 1499



22307

FECHA DE VENCIMIENTO

Julio/2006

www.ccb.org.co

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ
CENTRO INTERNACIONAL DE NEGOCIOS
Línea de Respuesta Inmediata: 3830330

